

# vNTY1D : ハーバード流交渉術 (オンライン版)

## Virtual Negotiating to Yes



ビジネスは交渉の連続です。お客さまへの提案や契約に向けた商談はもちろんのこと、日常のお客さまとのやりとりや社内のメンバーとのスケジュール調整など、交渉はあらゆるビジネスシーンで登場し、避けて通ることはできません。日々の活動における交渉を効果的に進め、成功させることが利益を生み出し、ビジネスの成果を最大化するための重要な鍵となります。「ハーバード流交渉術 (オンライン版)」は交渉を通してビジネスの価値を高めるだけでなく、お客さまや社内のメンバーとの信頼関係を強化するための考え方やプロセスを、効果的かつ実践的に学ぶことができるプログラムです。

ハーバード流交渉術 (オンライン版) は、あなたを「ビジネスの成功を導く交渉者」になることを支援します。「原則立脚型交渉」という交渉戦略に基づき、交渉相手との信頼関係を損なうことなく、交渉者双方の利害を満たす合意に達するための考え方とプロセスを修得します。

### NTY 曲線



© Wilson Learning Worldwide Inc. and William L. Ury

WILSON LEARNING® 

### プログラムのねらい

このプログラムでは、交渉を相手と対立する「駆け引き」から協調的な「問題解決」へと変える、学術的な裏付けのあるコミュニケーション方法を提供します。ウィン・ウィンのビジネス取引を軸に、お客さまとの長期的な信頼関係の構築が可能です。

### ラーニング・トランスファーに向けた オンライン学習の最適化

ウィルソン・ラーニングでは、学習した内容を日々の活動に活かすことが何よりも重要だと考えており、より実用性の高い内容とするために、このプログラムはラーニング・トランスファーというコンセプトに基づき構成されています。参加者の学習への動機づけ、学習内容の実践化、さらに組織への浸透促進のための取り組みを支援しています。

オンラインセッションはウィルソン・ラーニングのインストラクターが実施します。

参加者が一定の知識やスキルを“持ち帰る”ことができるようになっており、学習が定着するよう設計されています。

## 学習のポイント

## 受講後の効果

### 1 : 原則立脚型交渉とは？

- 交渉相手との信頼関係を強化できる交渉術（原則立脚型交渉）の定義とプロセスや、交渉者双方が満足できる最善の合意に達するための考え方について学ぶ

交渉者双方が満足できる解決策を導き出す姿勢、また交渉を通じて「問題には毅然と、人には柔軟に」対応する姿勢を持つことができるようになる

### 2 : 原則立脚型交渉のプロセス：人と連携するフェーズ

- 対人関係の問題にわずらわされることなく、建設的な交渉環境を作る方法、また合意に至る上での障害となり得る問題をあらかじめ整理する方法を学ぶ

「人と問題を切り離す」のコンセプトを通して、明晰でオープンなマインドで交渉に臨むことができるようになる

### 3 : 原則立脚型交渉のプロセス：問題を探るフェーズ

- 自分自身と交渉相手にとっての真の関心事は何かを探り、それらを満たし、かつ関係者すべての人が納得できる、創造的な解決策を作る方法を学ぶ

交渉に臨む際、交渉相手を巻き込みながら、双方の利害を明らかにし、利害を満たす選択肢を考え、それらを客観的な指標で判断するための基準を決めることができるようになる

### 4 : 原則立脚型交渉のプロセス：合意を得るフェーズ

- 交渉者双方が満足する解決策を導き出し、それをどのように提案すれば相手の合意を引き出すことができるか、さらに交渉が決裂する事態になった時のための代替案を考案する方法を学ぶ

交渉が決裂した場合に備えて代替案を考えた上で、いかに自分の提案が双方の利害を満たし、交渉相手にとって最適であるかを伝えるための会話をリードできるようになる

## プログラムの構成

標準開催期間：1日間

開催形態：オンライン

20名様以下の少人数によるセミナー

教材：テキスト、ワークシート

参加対象者：営業担当者、管理者、システム・エンジニア、サービス・エンジニア、コンサルタント、購買担当者等、交渉を効果的に進める必要のある方

## お客様のパートナーであるために

ウィルソン・ラーニングは人材育成のパートナーとして、お客様の育成現場の現状を理解し、プログラム受講後の行動変容、そして学びをおお客様のビジネス成果につなげるためのお手伝いをいたします。

研修プログラムと融合した評価システムの立案・構築から、一人ひとりのパフォーマンスと充実感の向上のきっかけづくりをサポートいたします。

すべてのプログラムはおお客様の業界・市場の動向、ビジネス上の課題や育成方針などに応じてカスタマイズすることも可能です。

お問い合わせはメール([info@wlw.co.jp](mailto:info@wlw.co.jp))もしくは弊社営業担当まで、お気軽にご相談ください。